Rok II Warszawa, dnia 1 stycznia 1939 r. Nr. 1 (I)

BIULETYN GOSPODARCZY

ŚWIATOWEGO ZWIĄZKU POLAKÓW Z ZAGRANICY

Redakcja i administracja Warszawa, ul. Mazowiecka 1. Tel 666-04 i 666-07. Konto PKO. 13414

HANDEL I PRZEMYSŁ

Atrakcją dla eksportu — Anglia...

W związku z ostatnimi wypadkami na arenie politycznej Europy, znamienną jest wizyta Hjalmara Horace'go Greely'a Schachta, twórcy „Nowego Planu" Rzeszy, w Londynie. Brytyjskie sfery przemysłowo-handlowe reagują na „nowe plany" niemieckie w sposób mniej więcej następujący..

Anglicy rozumieją, że Rzesza mając całkowitą kontrolę nad handlem zagranicznym, bezwzględnie sprzedaje ze stratą własne towary na eksport, a kupuje surowce po cenie wyższej aniżeli notowana jest na giełdach. Dla przykładu podają fakt, że pewna angielska firma próbowała sprzedać zagranicę maszyny. Najniższa cena przy minimalnym zarobku kalkulowała się 37.000 pesos. Firma niemiecka zaoferowała 26.000 pesos i naturalnie otrzymała zamówienie. Drugi wypadek również jaskrawie odzwierciadla wszechpotęgę autarktywną. Wówczas gdy Kanada sprzedaje swą pszenicę w Londynie po 7 funt. szterl. za tonę — Niemcy kupują na Bałkanach po 10 funt. szterl. Rezultatem tych „tranzakcji" jest olbrzymi wzrost produkcji w industrii, a społeczeństwo płaci fantastyczne ceny za chleb lub zadawala się syntetykami...

Możliwości importu z Niemiec jakichkolwiek towarów na tutejszy rynek — są małe, gdyż gotowe fabrykaty w lepszym daleko gatunku, produkuje sama Anglia. Ostatnie zaś posunięcia Rzeszy w związku z wyzbywaniem się żydów, nastrają sfery handlowe bardzo pesymistycznie do dalszych ewentualnych stosunków handlowych z Niemcami. Co raz częściej firmy angielskie zmieniają swoich dotychczasowych dostawców — Niemców, na inne firmy; belgijskie, skandynawskie, bałtyckie.

W związku z drugim czytaniem w Izbie Gmin — dekretu gwarancyjnago na kredyt bankowy subsydjujący eksport — wszelkie widoki na ożywienie się handlu zamorskiego Anglii i Dominiów — mają powodzenie.

Wiele firm angielskich szuka dostawców szkła, materiałów budowlanych, wyrobów emaljowanych, porcelanowych, fajansowych i t. d. aby zastąpić lukę, jaka tworzy się w związku z przejęciem przez Rzeszę Sudetów, reorganizacją gospodarczą Czechosłowacji, wzrastającą antypatją do Rzeszy i Włoch.

Ze zrozumiałych względów, tego rodzaju posunięcia, jak nawiązanie nowych kontaktów nie mogą odbywać się masowo. Jakość towaru, terminowe dostarczenie do portu przeznaczenia, ceny, asekuracja i t. d. — firmy angielskie przeprowadzają dorywczo, jako próbne tranzakcje, przeważnie na rynek angielski. W związku z powyższym wiele firm angielskich zwraca się z szeregiem zapytań do polskich placówek dyplomatycznych na terenie Londynu, a w wielu wypadkach wprost do polskich firm.

Odpowiednie nastawienie się polskich firm eksportowych i przedsiębiorstw pracujących na eksport, przy pomocy odpowiedzialnych czynników państwowych, wykorzystując tak odpowiedni moment — przynieść może w rezultacie wejście na tak intratny rynek — angielski. Rynek tak liberalny i bez żadnych jakichkolwiek ograniczeń dewizowych.

Jedyną, że tak można wyrazić się wadą rynku angielskiego — jest niska cena po jakiej Anglicy kupują obce towary, co należałoby wziąć pod rozwagę przy kalkulacji towarów na eksport. Tłomaczy się tym, że rynek ten ogromnie jest poszukiwany przez wszystkie inne państwa, które swoje własne rynki obłożyli murem wszelkich ograniczeń.

Na temat szczegółowych danych, dotyczących form współpracy z rynkiem angielskim zabieramy głos w następnych numerach naszego Biuletynu.

Jerzy Laskowski

Kupiec-detalista reklamuje się

Codziennie niemal przechodząc ulicami widzimy nowe, powstające dopiero sklepy. Na dużym płótnie, zasłaniającym okno wystawowe, widnieje napis oznajmiający, że takiego to, a takiego dnia nastąpi otwarcie magazynu obuwia, perfumerii czy sklepu galanteryjnego. Skromny ten napis nie zastąpi jednak właściwej reklamy.

Dziś, w okresie wzrastającej ustawicznie konkurencji, każdemu wprowadzeniu na rynek nowej, nieznanej jeszcze, firmy musi towarzyszyć dobrze zorganizowana działalność reklamowa. Każdy kupiec otwierając sklep liczyć się musi z tym, że przedsiębiorstw tego samego typu jest bardzo wiele i że w walce konkurencyjnej wezmą udział przeciwnicy silniejsi, posiadający już wyrobioną opinię w świecie handlowym, a co najważniejsze — doświadczenie.

Jeszcze przed otwarciem magazynu winien więc kupiec umieścić w prasie odpowiednie zawiadomienie zakupując pod nie miejsce droższe (na pierwszej stronie lub między tekstem). Późniejsza stała reklama firmy, mająca jedynie przypominać o jej istnieniu, może ograniczyć się do drobnych, mniej efektownych, wzmianek. Redagując ogłoszenie musimy również zwracać uwagę na to, aby nie było ono zbyt krzykliwe i nie zawierało obietnic, których kupiec nie będzie mógł dotrzymać.

Po załatwieniu sprawy pierwszych anonsów (zawiadomień), trzeba pomyśleć o dalszej akcji propagandowej pamiętając jednak o tym, że kupiec-detalista nie rozporządza takimi możliwościami finansowymi jak wielkie domy handlowo-przemysłowe, poświęcające na reklamę tysiące złotych. Budżet detalicznego sklepu nie pozwala np. na kupno samochodu propagandowego ani też na rozlepianie plakatów ogłoszeniowych.

Detaliści posługują się więc najczęściej reklamą pocztową. Niemal każde otwarcie nowego magazynu jest poprzedzone listowymi zawiadomieniami. Ponadto firmy bogatsze ogłaszają się w kinach lub przez radio. Oba te sposoby mają wielkie szanse powodzenia.

Świetną okazją do reklamy są dla detalistów, jak już wspominaliśmy w poprzednim artykule, okresy przed świętami Bożego Narodzenia, Nowego Roku i Wielkanocy. Szczególnie dni przedgwiazdkowe obfitują w tysiączne ogłoszenia o najróżnorodniejszej formie.

Okres przedświąteczny daje też znakomitą sposobność do pięknego urządzenia wystawy, która dla nowootworzonego sklepu jest znakomitą podstawą dalszego rozpowszechnienia towaru.

Podstawy tej lekceważyć więc nie możemy i nie powinniśmy żałować na nią wydatków, gdyż wśród wielu zatrzymujących się przed oknem wystawowym zawsze znajdą się tacy, których oryginalna dekoracja zainteresuje i skłoni do kupna jakiejś drobnostki, czegoś, co przypomniałoby im ten ładny sklep.

Teraz zaś, gdy klienta mamy już w sklepie, od jakości towaru i umiejętnej, uprzejmej obsługi zależeć będzie, czy pozyskamy go na stałe.

Ponieważ każdy niemal klient kupując w danym sklepie po raz pierwszy jest z zasady nieufny i podejrzliwy, skuteczną bronią przeciwko takiemu ustosunkowaniu się odbiorcy jest próbka reklamowa (oczywiście nie w każdej branży da się to zastosować) lub też reklama podarunkowa.

Upominki (pamiętajmy o tym!) mają zdolność zjednywania klientów.

J. F.

Z działalności kupiectwa polskiego zagranicą

Polscy kupcy w Detroit działają

Amerykańsko-Polska Izba Handlowa w Detroit, Mich., zaczęła prowadzić nową, a ciekawą pracę w swym zakresie. Zainicjowała mianowicie urządzanie wieczorków kupieckich, podczas których wybitni Polacy wypowiadają swe zdania na ten ważny temat. Celem takich wieczorków jest wzajemne poznanie się i zaufanie.

Prezes Izby tak określił te cele:

„Gdy kupiectwo polskie się ostoi, gdy go popierać będziecie, wówczas też i nasze dzielnice się utrzymają i w rękach naszych pozostaną kościoły i szkoły nasze. Pamiętajcie że ani cent z dolara pozostawionego w innej dzielnicy nie idzie na poparcie naszych instytucyj i organizacyj.

„Kupiec polski boryka się z konkurencją. Jeszcze przed kilkunastu laty handel polski rozwijał się znakomicie, dziś poczyna upadać. Jeśli nie będziemy popierali kupca polskiego, to wreszcie zatracimy nie tylko i dzielnice nasze, ale i instytucje nasze, a także zagrodzimy drogę naszej młodzieży, która przecież w handlu mogłaby znaleźć dużo pracy i samodzielnych stanowisk".

Na wieczorku dyplom honorowego członka wręczono Ks. Biskupowi St. Woźnickiemu, który w prze-

mówieniu swym kilkakrotnie podkreślił iż serce jego jest oddane sprawie polskiego kupiectwa. „Popieranie polskiego kupca i profesjonalisty” — mówił „powinno być naszym wskazaniem i obowiązkiem. Od tego zależy także los naszych dzielnic i naszych kościołów. Nowych polskich dzielnic już się nie tworzy, a zatem i kupiectwo polskie zatrzymać musimy tam gdzie są nasze dorobki i nie możemy dopuścić aby z braku poparcia kupiec nasz miał się z tej dzielnicy wyprowadzać. Wtenczas i młodzi nie będą mieli od czego zaczynać”.

Następnie Ks. Biskup tak mówił pod adresem polskich profesjonalistów:

„Są tacy którzy po otrzymaniu dyplomu szkolnego zapominają że nadal im uczyć się jeszcze trzeba i zdążać z postępem nauki. Jednakże na ogół polscy profesjonaliści zasługują na nasze zaufanie. Są adwokaci i lekarze którzy nie ustępują obcym i kierują się etyką profesjonalną, mając dobro klienta na oku”.

Delegacja kupiectwa polskiego we Francji u Ambasadora R. P. w Paryżu

W dniu 6 grudnia pan ambasador Łukasiewicz w Paryżu przyjął delegację Związku Kupców i Rzemieślników Polskich, w osobach pp. Roskosza Jana, Piotrowskiego Henryka, Nowaka Marcina, Budzyńskiego Stanisława, Mikosza Drzewińskiego, Jachińczyka Józefa, Brajera, Krawczyka Bronisława, Chojeckiego Marka i Kowalskiego Antoniego.

Delegacja przedłożyła panu ambasadorowi memoriał Związku, którego treść podajemy poniżej. Pan ambasador po wysłuchaniu wywodów delegacji przyrzekł załatwienie pomyślnie.

Na specjalnej audiencji p. radca Stebelski omawiał z delegacją sprawy rejestracji w sądach handlowych i sprawy handlowe.

Zarząd Główny.

Do

Pana Ambasadora Rzeczypospolitej Polskiej
JULIUSZA ŁUKASIEWICZA
w Paryżu

MEMORIAŁ

Rada Naczelna Związku Kupców i Rzemieślników Polskich we Francji, na zebraniu w dniu 21 listopada 1938 roku, w trosce o utrzymanie dotychczasowego stanu posiadania polskich warsztatów rzemieślniczych, stwierdza co następuje:

1) DEKRETY

Dekret Rządu Francuskiego wydany w 1936 roku odnośnie ograniczenia obcokrajowców rzemieślników, zamieszkałych we Francji, zostaje obecnie wprowadzony w życie, a mianowicie władze administracyjne, a w wielu wypadkach żandarmeria odbiera dokumenty obywatelom polskim i nie pozwala na dalsze prowadzenie warsztatów. Interwencje nasze u władz miejscowych nie odnoszą żadnego skutku, gdyż Prefektury i podległe im urzędy tłumaczą się zarządzeniem Ministerstwa Spraw Wewnętrznych.

2) INTERWENCJE

Zarząd Związku niejednokrotnie w okresie dwuletnim zwracał uwagę właściwym resortom Ambasady R. P. na grożące niebezpieczeństwo, jednakże wszystkie nasze interwencje i prośby nie były brane pod uwagę. Wprawdzie przyrzeczono nam interwencję w każdym poszczególnym wypadku, lecz interwencje w momencie tym — kiedy władze miejscowe zabraniają wykonywania pracy w warsztacie zainteresowanemu rzemieślnikowi w zasadzie bezprzedmiotowe, gdyż rzemieślnik, żyjący z pracy swoich rąk, skoro nie ma możności kontynuowania swojego zawodu, skazany jest na ruinę i pozbawiony zarobkowania na utrzymanie własne i rodziny.

3) STOSOWANIE PRAWA WSTECZ

Z uwagi na to, że we Francji od roku 1921, t. j. od momentu napływu emigracji polskiej z Westfalii i z Polski podobne przepisy nie istniały i dlatego też robotnicy polscy i rzemieślnicy, po odbyciu przepisowego kontraktu pracy w kopalniach, rozpoczynali warsztaty pracy w swych zawodach, nie napotykając na żadne trudności. Jak wydano zarządzenie, dotyczące rejestracji warsztatów rzemieślniczych, Związek nasz dążył, by wszyscy kupcy i rzemieślnicy zorganizowani, zostali zarejestrowani. Wówczas powiatowe sądy handlowe, a specjalnie w Souprefekturze Bethune, nie przyjmowały podań o rejestrację rzemieślników obywateli polskich, twierdząc że to jest zbyteczne. Podania niemal wszystkie o przyznanie t. zw. „carte artisanale” Prefektury załatwiają odmownie.

Władze lokalne żądają kart rzemieślniczych od właścicieli warsztatów w zawodach: ślusarskim, fryzjerskim, szewskim, krawiecki fotograficzny itd. Obywatele polscy, którzy kart tych nie posiadają, w wielu wypadkach prawo pracy w swoich zawodach jest im odebrane, a ci, co jeszcze w chwili obecnej pracują, żyją w obawie, że ich ten sam los spotka.

4) SRPAWA KONKURENCJI

Rzemieślnicy i kupcy polscy nie są konkurencją dla rzemiosła francuskiego, ani też handlu, bo wszyscy pracują dla klienteli polskiej, która się rekrutuje z licznej emigracji robotniczej, wobec te-

go nie zagrażają oni swoją egzystencją rzemieślnikom i kupcom francuskim i nie przedstawiają dla tych ostatnich żadnej konkurencji.

Reasumując powyższe, Rada Naczelna Związku Kupców i Rzemieślników Polskich we Francji, zwraca się z prośbą do JWPana Ambasadora o łaskawą interwencję u Władz Centralnych Francuskich, by wszystkim rzemieślnikom, którzy posiadają świadectwa zawodowe polskie i prowadzą samodzielnie warsztaty rzemieślnicze w chwili obecnej przyznano karty rzemieślnicze lub tak zwane rzemieślniczo-kupieckie, by likwidacja dotychczasowego stanu rzeczy przez Władze francuskie była również przeprowadzona na zasadach tolerancji, bez stosowania rygorystycznych metod dekretu z roku 1936 — jak to miało miejsce przy zakładaniu polskich placówek. Nowe przepisy mogą dotyczyć obywateli polskich, którzy w obecnej chwili chcieliby rozpocząć handel lub rzemiosło.

5) STAN PRAWNY MŁODZIEŻY KUPIECKIEJ I RZEMIEŚLNICZEJ

Ostatnie dekrety rządu francuskiego, które regulują sprawy kupców mówią jedynie o kupcach, którzy posiadają registre de commerce. Zatem według interpretacji prawa zaliczeni są do kategorii kupców jedynie właściciele placówek handlowych.

Sprawa ta jest niesłychanie ważną, gdyż z praktyki wiemy, jak wielkie trudności robią władze francuskie przy zmianie kart „non salarie" na „travailleurs". I dlatego też mimo, że w tej dziedzinie nie ma jeszcze skarg, ale jako następstwo obecnych dekretów trudności te niewątpliwie powstaną.

Prosimy przeto o łaskawą interwencję urzędową u władz francuskich, by sprawy te zostały jednocześnie uregulowane, a mianowicie według uznania i prośby, albo przyznanie tej kategorii obywateli kart kupieckich tak samo, jak ojcu, głowie rodziny, lub automatyczna zamiana kart non salarie, na travailleur.

6) OPŁATY PASZPORTOWE DLA DZIECI KUPCÓW I RZEMIEŚLNIKÓW

Zwracaliśmy uwagę czynników oficjalnych na to, że większość dzieci kupców i rzemieślników, przybyły do Francji jako nieletnie: przy wyrabianiu kart identyczności władze francuskie wystawiały wszystkim karty „non salarie". Prosiliśmy już wówczas o interwencję, motywując, iż władze francuskie niesłusznie odmawiają kart travailleurs dla tej kategorii obywatell polskich.

Z uwagi na to, że władze francuskie nadal sprawę tę traktują bez zmiany z krzywdą dla młodzieży kupców i rzemieślników, to jednak fakt opierania się na tej krzywdzie władz konsularnych przy pobieranin opłat za paszporty, jest wysoce nie sprawiedliwy.

W reasumcji powyższego prosimy JWPana Ambasadora o łaskawe wydanie zarządzeń Konsulatom R. P. we Francji, by załatwono to natychmiast:

a) interwencje u władz francuskich odnośnie przyznania wszystkim dzieciom kupców i rzemieślników kart travailleur, gdyż nie są oni właścicielami, ale tylko pracownikami w przedsiębiorstwie ojca;

b) pobieranie taryfy robotniczej od tej kategorii obywateli przy opłatach za paszporty i inne czynności konsularne.

Zaznaczamy, że wszystkie te niedomagania stoją na przeszkodzie formowaniu się społeczności polskiej, której charakter mimo odrębności jest ściśle związany z Francją.

Pragniemy w drodze jak najkrótszej dowiedzieć się ze źródła autoratatywnego, czy jest możliwą obrona dorobku gospodarczego emigracji i utrzymania dotychczasowego stanu posiadania, czy też my, obywatele polscy zostaniemy na łasce losu.

Zwracamy się w tej sprawie bezpośrednio do J. W. Pana Ambasadora z prośbą o wglądnięcie w sytuację rzemiosła polskiego we Francji, które przedstawia dorobek emigracji i ma prawo egzystencji na tutejszym terenie, jak długo robotnik polski swoje siły żywotne oddawać będzie dla dobra Francji.

Z poważaniem

Zarząd Główny
Związku Kupców i Rzem. Polskich
we Francji

PIOTROWSKI H. sekr. gen.
ROZKOSZ JAN, prezes
NOWAK MARCIN, skarbnik.

Otwarcie ważnej placówki pol. we Filadelfii

Jak już donosiliśmy w Filadelfii została otwarta urzędowa reprezentacja handlowa Rzeczypospolitej Polskiej, tak zwany Komisariat Handlowy, którego biuro mieści się w budynku „Phila. Saving Fund Society" w śródmieściu, a którego kierownikiem został p. Olgierd Langer. Otwarcie tego Komisarjatu Handlowego jest faktem dla naszego miasta i dla Polonji tutejszej — nie obojętnym, daje ono bowiem Filadelfji pierwsze nareszcie przedstawicielstwo miarodajne interesów Rzplitej Polskiej w mieście naszem, które będąc drugim największym portem morskim tego Kraju przeprowadza do Polski i z Polski po dolnym biegu Delawary — znaczny bardzo procent exportu i importu tutejszego, który w stosunkach pomiędzy Stanami Zjednoczonemi a Polską z roku na rok wzrasta wydatnie.

Wydawca: Światowy Związek Polaków z Zagranicy: Inż. J. Grabowski   Redaktor Wydawnictw Ś. Z. P. z Z.: Wł. Oszelda

Druk. „WIEK NOWY" Warszawa, ul. Nowe Miasto 1, tel. 1133-05.